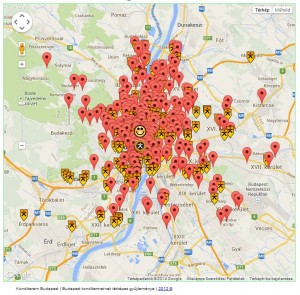
# A cégről

## Bevezetés

[[1]](#footnote-1)A 90-es években, a rendszerváltásnak köszönhetően egyre több életstílus és edzésforma került be az éledező ország köztudatába. Először csak a fővárosban, aztán vidéken is lassan elkezdtek megjelenni a konditermek. A céget Schwarcz Éva és Weisz Roland alapították 1998. március 26-án, Bonyhád belvárosában, egy épület első emeletén. Akkoriban a városban nem volt más üzemben levő edzőterem.

## Az edzés fontossága

Köztudott információ, hogy a mai világban nagyon sokan folytatnak egészségtelen életmódot, nem figyelnek oda saját testükre, elhanyagolják magukat, ennek pedig súlyos egészségügyi következményei lehetnek. Sokan nem tudják, de az edzésnek nem csak fizikai, hanem lelki és szellemi hatásai is vannak. A legtöbb ember azért kezd el edzeni, mert jobban akar kinézni, fogyni és erősödni akar. [[2]](#footnote-2)Azonban más jó hatásai is vannak az edzésnek, ezek közé tartozik például a nagyobb akaraterő, a krónikus betegségek kockázatának csökkenése, a jobb alvás, fejlettebb memória, lelki erőt ad, enyhíti vagy akár teljesen eltűnteti a depressziót, és önbizalmat ad.

## A heti rendszerességgel testmozgást végzők aránya Európában

[[3]](#footnote-3)Európában körülbelül középen állunk a testedzést nem végzők száma szerint, míg nálunk a 16-24 éves korosztály 28,6%-a nem űz semmilyen sportot, addig a lista legalján levő Romániában ez a szám már csak 1,7%. A magyarországi adat nem túl fényes, de azért kijelenthető, hogy a többség végez valamilyen testmozgást ebben a korosztályban. Romániában nyugodtan ki lehet jelenteni, hogy a korosztály túlnyomó többsége viszont aktív.

## A cég kezdete és célja

A cég célja az volt, hogy a nem sportolók arányát egyre közelebb vigyék a 0%-hoz az országban, azaz, hogy minél több olyan ember legyen, aki sportol. Éppen ezért megnyitották konditermüket, hogy minél több, az életvitelén javítani akaró fiatal, felnőtt, vagy akár idősebb személy tudjon egy jól felszerelt konditeremben edzeni. A két alapító összeházasodásuk után közös megtakarításaik, vagyonuk segítségével belevágott abba, amit már régóta terveztek.

## A cég fő- és egyéb tevékenységei

A cég főtevékenysége az Egyéb sporttevékenység, további tevékenységei az Illatszer-kiskereskedelem, Biztosítási ügynöki, brókeri tevékenység, Fizikai közérzetet javító szolgáltatás, M.n.s. egyéb személyi szolgáltatás, Egyéb élelmiszer-kiskereskedelem, és a Ruházat kiskereskedelem.

## Mi alapján választunk cégformát?

[[4]](#footnote-4)Felmerülhet a kérdés, hogy mégis mi alapján dönti el az ember, hogy milyen cégformát választ? A cégforma kiválasztása előtt sok különböző szempontot kell figyelembe vegyünk, például azt, hogy melyik illeszkedik leginkább céljainkhoz, és hogy miben különböznek. A többség két cégforma közül választ általában, ami a bt. (betéti társaság) és a kft. (korlátolt felelősségű társaság). A törzstőke minimális értéke kft. esetében 3 millió forint, míg, ha bt. alapításábak gondolkozik az ember, akkor nincsen meghatározva a törzstőke határértéke, így akár egy kis összeggel is megalapítható a cég. Az SW Fitness pontosan ezért választotta a bt.-t, mivel az alapításkor csak egy kisebb összeg állt rendelkezésükre, [[5]](#footnote-5)ezenfelül az alapítása jóval gyorsabb és egyszerűbb, mint egy kft. esetében. A jegyzett tőkéjük 15000 Ft-ban van meghatározva.

## Terjeszkedés, marketing stratégia, saját brand kiépítése

A jövőben terveznek Magyarországon belül terjeszkedni, első körben Szekszárdra, majd később a nagyvárosokba. Ezután külföldre is el szeretnének jutni, az idő teltével egyre több országba. A cég marketing szakértőinek köszönhetően megjelennek reklámok a TV-ben, a helyi újságban, és természetesen a Facebook oldalukon is, ezenkívül van egy reklámtábla a központban, viszont startégiájuk kibővítése érdekében eltervezték, hogy lesz egy weboldaluk is. Illetve a továbbiakban internetes hirdetések, és egy saját brand is tervben van. A brand kiteljesedéséig hosszú az út, különböző táplálékkiegészítőket, edzésre alkalmas ruhákat, illetve edzésterveket és étrendeket fognak árulni.

## Egyéb adatok a vállalkozásról, birtokolt eszközök

A cég önálló, és jelenleg még csak Bonyhádon vannak jelen, nem volt cégelőd, az alapítás óta Weisz Roland és Schwarz Éva a vezetők. Filozófiájuk az, hogy minden fiatal, felnőtt, és idős embernek el kell kezdeni a testmozgást, az a vállalat küldetése, hogy minél többen rájöjjenek az edzés fontosságára, mindennapi rutinjukat egészítse ki. A vállalat a bonyhádi K&H bankkal áll kapcsolatban, mivel helyben van a bankfiók, így nem kell utazniuk, ha valami ügyet el kell intézniük náluk, ezenkívül megfelel az alapvető igényeiknek. Díjat még nem nyertek, de minden erejükkel azon vannak, hogy ezen változtassanak, a későbbieknek minél többet szeretnének nyerni. A cég rendelkezik egy ingatlannal, ami egy áruház emeletén található, továbbá különféle kardio és kondigépekkel.

# SWOT elemzés

## SWOT elemzés ismertetése

Egy vállalkozás indítása során egyre több akadállyal, kihívással és lehetőséggel találjuk szemben magunkat. Az üzleti életnek ez a velejárója, meg kell birkózunk vele. Nagy segítség tud lenni, ha a vállalat összegzi legfőbb gyengeségeit és erősségeit, a SWOT elemzés pedig pontosan erre lett kitalálva. [[6]](#footnote-6)Az egyik legnépszerűbb marketing elemzési technika, amely alkalmas vállalkozások kiértékelésére az alábbi szempontok szerint: Erősségek (Strengths), Gyengeségek (Weaknesses), Lehetőségek (Opportunities), Veszélyek (Threats). Magyarul GYELV-nek szokták rövidíteni, az adatok alapján elkészült ábrát pedig GYELV mátrix-nak. Ezen technika segítségével felfedezhető, hogy mely területeken tud javulni a cég, a profitmaximalizálás szempontjai, a felmerülő lehetőségek sokasága, továbbá a negatív faktorok meghatározása, amelyek vállalkozásod sikeres működését gátolják.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **SWOT elemzés** | | |
| **Belső tényezők** | **Erősségek** | **Gyengeségek** |
| + Jó elhelyezkedés  + Nagy ismertség a városban  + Ingyenes parkoló a konditerem mellett  + Ingyenes öltözőszekrény  + Családias környezet, jó hangulat  + Szakképzett, kedves dolgozók  + Jó árban kapható táplálékkiegészítők  + Lojális vásárlók | * Magas napi jegy és havi bérlet ár * A napi jegyhez/havi bérlethez nem jár a szolárium * Korszerűtlen gépek és felszerelés * Szombaton csak délelőtt, vasárnap egyáltalán nincs nyitva * Gumiszőnyeg helyett sima szőnyeg van |
| **Külső tényezők** | **Lehetőségek** | **Veszélyek** |
| + Új gépek és felszerelés beszerzése  + Árak csökkentése  + Tagsághoz járó szolárium  + Terjeszkedés különböző városokba és egy saját brand kiépítése  + Gumiszőnyeg beszerzése  + Új üzleti kapcsolatok megkötése | * Magas árak miatt vásárlók csökkenése * Versenytársak technológiai előnyei * Kevés alkalmazott, ami a vállalkozás életében a jövőben munkaerőhiányhoz vezethet |

## Erősségek

A konditerem Bonyhád központjában helyezkedik el, azaz viszonylag közel van a legtöbb munkahelyhez és iskolához, így gyakorlatilag akár gyalog is szinte pár percet kell csak az embernek sétálnia. Bonyhád egy viszonylag kisebb méretű város, ebből következik az, hogy a hírek sokkal könnyebben terjednek. A városban szinte mindenki tudja, hogy hol található az SW Fitness konditerem, sőt még a környező falukban lakóknak is a nagyrésze, mivel nekik is ez a legközelebbi lehetőség a testedzésre. A mai világban elég nehéz parkolót találni, de ha sikerül is, akkor általában fizetőset talál csak az ember. A jó elhelyezkedést azzal lehet még fokozni, hogy az épület mellett van egy tágas parkoló is, ami mellesleg még ingyenes is. A nagyobb konditermek többségében már azzal fogunk szembesülni, hogy nem ingyenes az öltözőszekrény, vagyis nem jár a tagsághoz, hanem plusz összeg ellenében tudjuk igénybe venni ezt a szolgáltatást. Az SW Fitness viszont ennek ellenére minden tag számára biztosít ingyen egy öltözőszekrényt. Általában az emberek többsége nem azért megy edzeni, hogy beszélgessen, de ettől függetlenül nem egy rossz dolog az, ha egy jó hangulatú, családias környezetben tudnak edzeni. A nagyvárosokban nem ismerik annyira egymást az emberek, ami érthető is, mivel nagyobb a lakosság száma, ezért ott annyira nem mondható el, hogy családias lenne a környezet. A terem egyik legnagyobb előnye az oda járó emberek közössége, mivel szinte mindenki ismer mindenkit így jó a kapcsolat közöttük, továbbá az új embereket nem közösítik ki, hanem befogadják őket. A cégnél dolgozók mind személyedzői tudással rendelkeznek, illetve több 10 éves edzési múlttal és szakmabeli tudásuk kiváló, továbbá kedvesek is a tagokkal. Ha egy új vásárló betéved a terembe, azonnal segítenek neki, bemutatják a gépeket, hogy mi mire való, összességében segítik, hogy el tudjon indulni a testedzés útján és fejlődni tudjon. A felsorolt erősségekből az adódik, hogy a tagok többsége lojális marad a konditeremhez.

## Gyengeségek

Egy cégnek nem csak erősségei, de gyengeségei is vannak, sajnos az SW Fitness is rendelkezik néhánnyal. A napi jegy és a havi bérlet ára a helyi versenytársához képest érezhetően több. Manapság a legtöbb helyen a szolárium a tagság mellé jár, viszont itt további költségek ellenében vehetjük csak igénybe. A kardió gépek eléggé elavultak és kopottak, ezenkívül a kijelző néhányon nem is működik. A konditermi gépekkel hasonló a helyzet. Korszerűtlen, régi modellek vannak többségében, amik így értelemszerűen kevésbé hatékonyak, mint az új és fejlettebb gépek. A kézisúlyok sincsenek valami jó állapotban, illetve kicsi a választék, mivel a 40 kg-os kézisúlyzónál nincs nehezebb. A tárcsák nagyjából rendben vannak, csak viszonylag kevés van belőlük. A kötelek, rudak, további eszközök sem annyira modernek. A terem szombaton csak délelőtt, vasárnap pedig egyáltalán nincs nyitva, ami nagy hátrány, mivel vannak emberek, akik hétvégén érnek csak rá elmenni edzeni, de így csak szombaton van rá lehetőségük és akkor is csak reggel, amikor nem mindenki szeret edzeni. A gumiszőnyeg elég fontos lenne, mivel így, ha ledobja az ember a súlyokat, akkor nem lesz kár a padlóban, tehát ennek a hiánya is egy viszonylag nagy gyengeség.

## Lehetőségek

A jövőben a cég beszerezhetne új kardió és konditermi gépeket, illetve új felszerelést, amivel korszerűbbé lehetne tenni a termet, így új vásárlókat vonzana be ez az újítás. Az árak akár minimális csökkentése is egy jó lépés lenne további tagok szerzése érdekében, ezenkívül a tagsághoz járó ingyenes szolárium idecsalna néhány olyan embert, akik a városban máshová járnak szoláriumba/edzőterembe. A különböző környező városokba való terjeszkedés elősegítené a konditerem ismertségének növekedését, egy saját brand kiépítését. Egy gumiszőnyeg beszerzése jó befektetés lenne a konditeremnek, mivel így nem keletkezne kár a padlóban és nem lenne hangja annak, ha valaki ledobja a súlyt véletlen, vagy egy sérülés elkerülése miatt. Új üzleti kapcsolatok megkötésével új partnerekre, barátokra tehetne szert a cég, amely nagy előny tud lenni.

## Veszélyek

A magas árak miatt a közeljövőben a vásárlók lojalitásuk ellenére is elgondolkozhatnak abban, hogy megéri-e a konkurens konditerembe átmenni, ahol, ha nem is olyan jó a hangulat, de baráti árak vannak. A technológiai fejletlenség miatt ugyanez a baj következhet be, tehát a tagok száma csökkenhet idővel, mivel a modernebb gépek és eszközök csábítóbbak az emberek számára. A cég jelenleg nem rendelkezik elég alkalmazottal ahhoz, hogy az esetleges terjeszkedés esetén boldogulni tudjanak, így ez is veszélyeztetheti majd működésüket.

## Mérleg

A következőkben látható két táblázat, amelyek a cég 2020-as és 2021-es évi mérlegét és eredménykimutatását tartalmazzák.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Eszközök** | **2020** | **2021** | **Források** | **2020** | **2021** |
| **eFt** | **eFt** | **eFt** | **eFt** |
| A. Befektetett eszközök | 47 | 44 | D. Saját tőke | 13 | -419 |
| A/I. Immateriális javak | 0 | 0 | D/I. Jegyzett tőke | 15 | 15 |
| A/II. Tárgyi eszközök | 47 | 44 | D/II. Jegyzett, de be nem. | 0 | 0 |
| A/III. Befektetett püi. eszk. | 0 | 0 | D/III. Tőketartalék | 400 | 400 |
| B. Forgóeszközök | 1104 | 260 | D/IV. Eredménytartalék | -34 | -401 |
| B/I. Készletek | 127 | 127 | D/V. Lekötött tartalék | 0 | 0 |
| B/II. Követelések | 50 | 31 | D/VI. Értékelési tartalék | - | - |
| B/III. Értékpapírok | 0 | 0 | D/VII. Adózott eredmény | -368 | -433 |
| B/IV. Pénzeszközök | 927 | 102 | E. Céltartalékok | 0 | 0 |
|  |  |  | F. Kötelezettségek | 1138 | 723 |
|  |  |  | F/I. Hátrasorolt köt. | 0 | 0 |
|  |  |  | F/II. Hosszú lej. köt. | 0 | 0 |
|  |  |  | F/III. Rövid lej. köt. | 1138 | 723 |
| C. Aktív időbeli elh. | 0 | 0 | G. Passzív időbeli elh. | 0 | 0 |
| Eszközök összesen | 1151 | 304 | Források összesen | 1151 | 304 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Eredménykimutatás** | **2020** | **2021** |
| **eFt** | **eFt** |
| I. Értékesítés nettó árbevétele | 3623 | 2988 |
| II. Aktivált saját teljesítmények értéke | 0 | 0 |
| III. Egyéb bevételek | 1 | 607 |
| IV. Anyagjellegű ráfordítások | 1203 | 1260 |
| V. Személyi jellegű ráfordítások | 2722 | 2705 |
| VI. Értékcsökkenési leírás | 3 | 3 |
| VII. Egyéb ráfordítások | 58 | 54 |
| A. Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye | -362 | -427 |
| VIII. Pénzügyi műveletek bevételei | 0 | 0 |
| IX. Pénzügyi műveletek ráfordításai | 0 | 0 |
| B. Pénzügyi műveletek eredménye | 0 | 0 |
| C. Adózás előtti eredmény | -362 | -427 |
| X. Adófizetési kötelezettség | 6 | 6 |
| D. Adózott eredmény | -368 | -433 |

1. <https://peakshop.hu/man/fitnesz-kultura-fejlodese/> [↑](#footnote-ref-1)
2. <https://gyogyzona.hu/test-es-lelek/testmozgas/20210611-sportolas-ami-utan-garantaltan-meg-fog-valtozni-az-eleted.html> [↑](#footnote-ref-2)
3. <https://qubit.hu/2019/03/28/ime-a-grafikon-arrol-hogy-ki-mennyit-sportol-az-europai-unioban> [↑](#footnote-ref-3)
4. <https://szekhelyszolgaltatas.eu/blog/milyen-ceget-alapitsak-bt-vagy-kft-lenne-jobb> [↑](#footnote-ref-4)
5. [https://drujvary.hu/milyen-ceget-alapitsak-bt-alapitas-elonyei-es-hatranyai/#](https://drujvary.hu/milyen-ceget-alapitsak-bt-alapitas-elonyei-es-hatranyai/) [↑](#footnote-ref-5)
6. <https://kiszervezettmarketing.hu/online-marketing/swot-elemzes/> [↑](#footnote-ref-6)